

رحلة المطور العقاري





هدف رحلة المطور العقاري

هدف الرحلة هو أن تكون توضيح لرحلات التطوير العقاري بالرؤية المستحدثة الخاصة بتطوير وبيع وحدات عقارية سكنية وما تشمله من إجراءات ومتطلبات عامة وخاصة بكل رحلة.

وصف رحلة المطور العقاري

تتكون رحلة المطور العقاري من قسمين، قسم مراحل مشروع التطوير العقاري والتي توضح جميع الخطوات الفنية والتقنية للمشروع، وقسم الرحلة الاسترشادية التي توضح الإجراءات المطلوبة للتقدم بمشروع التطوير العقاري بطريقة نظامية.

أهمية رحلة المطور العقاري للمطور

وجود أداة استرشادية تستخدم للمعرفة بالإجراءات المطلوبة في مشروع التطوير العقاري.

4.2 الرحلة الاسترشادية للمطور العقاري



الرحلة الاسترشادية للمطور العقاري هي الرحلة التي توضح الإجراءات المطلوبة للتقدم بمشروع التطوير العقاري بطريقة نظامية. وذلك لمشاريع البيع على الخارطة ومشاريع الوحدات الجاهزة.

4.1 مراحل مشروع التطوير العقاري



مراحل مشروع التطوير العقاري هي الرحلة التي توضح جميع الخطوات الفنية والتقنية خلال مراحل المشروع من مرحلة البدء ثم التصميم والاطلاق إلى مرحلة البناء وانتهاء بمرحلة إدارة المجتمعات بحسب الوظائف الأساسية من إطار تميز المطور العقاري.

4.1

مراحل مشروع التطوير العقاري



مراحل مشروع التطوير العقاري هي الرحلة التي توضح جميع الخطوات الفنية والتقنية خلال مراحل المشروع من مرحلة البدء ثم التصميم والاطلاق الى مرحلة البناء وانتهاء بمرحلة إدارة المجتمعات بحسب الوظائف الأساسية من اطار تميز المطور العقاري.

4.2

الرحلة الاسترشادية للمطور العقاري



الرحلة الاسترشادية للمطور العقاري هي الرحلة التي توضح الإجراءات المطلوبة للتقدم بمشروع التطوير العقاري بطريقة نظامية. وذلك لمشاريع البيع على الخارطة ومشاريع الوحدات الجاهزة.



تطوير الأعمال تطوير التصميم تنفيذ المشاريع تسويق مبيعات إدارة المجتمعات معلم رئيسي

المرحلة الرابعة: إدارة المجتمعات



10. تسليم الوحدات
11. ادارة المرافق

4

الحصول على شهادة اشغال (إتمام بناء)

المرحلة الثالثة: البناء (24 شهر)²



7. خطة التنفيذ
8. مراقبة بناء المشروع
9. التسويق والمبيعات

3

الحصول على رخصة بناء

المرحلة الثانية: التصميم والإطلاق (3 إلى 6 أشهر)²



4. تحديد فكرة التصميم
5. إطلاق التسويق و خطة المبيعات
6. استكمال التصميم

2

الاستحواذ على الفرصة

المرحلة الأولى: البدء (3 إلى 6 أشهر)²



1. تحديد الفرصة
2. دراسة الجدوى
3. الحصول على تمويل المشروع

1

معرفة حاجات السوق

1 تسلسل مبسط لا يذكر فيه تفصيل التكرارات والتداخلات بين المراحل
2 جداول زمنية إرشادية فقط، بناءً على مشروع سكني نموذجي (~200 وحدة)



الخطوة الأولى: تحديد الفرصة

المرحلة الأولى: البدء



وصف الخطوة: تحديد قطعة الأرض المناسبة وحقوق التطوير بشكل قانوني اما من خلال شراء الأرض أو شراكة بمشروع أو اتفاقية تطوير أخرى.

مخرجات

- تحديد إمكانية شراء أو إقامة شراكة على أرض بهدف تطويرها أو اتفاقية تطوير أخرى
- تحديث قوائم الفرص في بنك الأراضي

الوظائف والنشاطات الأساسية ذات الصلة:

تطوير الأعمال

- تحديد مصادر الفرص وفرزها وتقييمها
- تنظيم شراكة وتحديد الفرص
- إدارة لائحة أو نظام الفرص

الجهات الخارجية المشاركة (على سبيل المثال لا الحصر):

- وسيط عقاري
- جهة استشارية عقارية
- محامي

مدخلات

- الفرص المدرجة في بنك الأراضي
- نتيجة دراسة السوق
- تقرير القدرة المالية



الخطوة السابقة

الخطوة التالية

خريطة
الرحلة

الخطوة الثانية: دراسة الجدوى

المرحلة الأولى: البدء



وصف الخطوة: استخدام أعلى وأفضل مستوى لدراسات الجدوى لتقدير العائدات المحتملة من المشروع.

مخرجات

- دراسة الجدوى
- دراسة التسعير
- خطة التمويل
- الأرباح المتوقعة
- خطة زمنية تقريبية
للمشروع

الوظائف والنشاطات الأساسية ذات الصلة:

تطوير الأعمال

- تحليل تمويل المشاريع
- تحليل تسعير المشاريع
- التخطيط المرحلي واطلاق التسويق وخطة المبيعات

مدخلات

- نتيجة دراسة السوق
- معلومات الأرض من
المستندات الرسمية

الجهات الخارجية المشاركة (على سبيل المثال لا الحصر):

- مدقق ومستشار مالي
- مستشار قانوني
- جهة استشارية عقارية



الخطوة السابقة

الخطوة التالية

خريطة
الرحلة

الخطوة الثالثة: الحصول على تمويل المشروع

المرحلة الأولى: البدء



وصف الخطوة: تأمين تمويل للمشروع بمزيج مثالي من القروض وحقوق الملكية والإيرادات لتعظيم العوائد.

مخرجات

- عقود تمويل
- جدول التدفقات النقدية

الوظائف والنشاطات الأساسية ذات الصلة:

تطوير الأعمال

- تحليل تمويل المشاريع
- تحليل تسعير المشاريع
- إدارة الوحدات المتوفرة

مدخلات

- دراسة الجدوى
 - دراسة التسعير
 - التمويل المطلوب
 - الأرباح المتوقعة
- خطة زمنية تقريبية للمشروع

الجهات الخارجية المشاركة (على سبيل المثال لا الحصر):

- البنوك/ جهات تمويلية
- شركاء استثماريون
- مدقق ومستشار مالي
- جهة استشارية عقارية



خريطة الرحلة

الخطوة التالية

الخطوة السابقة

الخطوة الرابعة: تحديد فكرة التصميم

المرحلة الثانية: التصميم والاطلاق



وصف الخطوة: تطوير التصميم المبدئي والرؤية للمشروع.

مدخلات

- نتيجة دراسة السوق
- دراسة الجدوى
- - دراسة التسعير
- خطة زمنية تقريبية للمشروع
- معلومات الأرض من المستندات الرسمية
- أفكار التصميم الرئيسية الخاصة بالعلامة التجارية

الوظائف والنشاطات الأساسية ذات الصلة:

- تطوير الأعمال
- مراقبة المشاريع
- التخطيط المرحلي واطلاق التسويق
- وخطة المبيعات
- إدارة التصميم
- تطوير موجز وفكرة التصميم
- تخطيط مراحل التصميم
- إدارة التصميم المبدئية
- إدارة وثائق وملفات قسم التصميم

الجهات الخارجية المشاركة (على سبيل المثال لا الحصر):

- مكتب هندسي استشاري
- جهة استشارية عقارية

مخرجات

- التصميم المبدئية
- خطة مراحل التصميم



الخطوة السابقة

الخطوة التالية

خريطة
الرحلة

الخطوة الخامسة: اطلاق التسويق وخطة المبيعات

المرحلة الثانية: التصميم والاطلاق



وصف الخطوة: تطوير المحتوى التسويقي للإعلان عن المشروع واطلاق التسويق وخطة المبيعات من خلال حملات تسويقية للمبيعات والعروض الترويجية.

مخرجات

- خطة التسويق
- اطلاق التسويق وخطة المبيعات
- محتوى الحملات الاعلامية
- حملات تسويقية
- لوائح العملاء المحتملين

الوظائف والنشاطات الاساسية ذات الصلة:

المبيعات



- تخطيط اطلاق التسويق وخطة المبيعات
- استحواذ وإدارة الوسطاء
- إدارة العملاء المحتملين
- العروض وترويج المبيعات
- إدارة العلاقات المصرفية والقروض
- إدارة قنوات البيع على الإنترنت
- إدارة قنوات المبيعات الفعلية
- ادارة الوحدات المتوفرة
- تحليل العملاء وتكوين الرؤى
- إدارة البرامج التدريبية حول المبيعات

التسويق



- وضع خطط التسويق
- إدارة العملاء المحتملين
- إدارة العلامات التجارية
- الإعلان والتخطيط الإعلامي
- إدارة التسويق الرقمي
- إدارة العلاقات العامة
- مراقبة فاعلية التسويق
- تحليل العملاء والسوق
- إعداد المواد التسويقية

مدخلات

- التصاميم المبدئية
- نتيجة دراسة السوق
- جدول التدفقات النقدية
- دراسة الجدوى
- - دراسة التسعير
- - خطة التمويل
- - الأرباح المتوقعة
- خطة زمنية تقريبية للمشروع

الجهات الخارجية المشاركة (على سبيل المثال لا الحصر):

- وكالات تسويق
- جهة استشارية عقارية
- مكاتب وساطة عقارية
- بنوك/ جهات تمويلية



الخطوة السابقة

الخطوة التالية

خريطة
الرحلة

الخطوة السادسة: استكمال التصاميم

المرحلة الثانية: التصميم والاطلاق



وصف الخطوة: استكمال التصاميم وإصدار حزمة (حزم) المناقصات واختيار المقاول (المقاولين)

مخرجات

- تصاميم تفصيلية
- وثائق المناقصات (خرائط ومواصفات وجداول الكميات)
- تحديث قوائم التغييرات
- عقد/ عقود بناء

الوظائف والنشاطات الأساسية ذات الصلة:

تنفيذ المشاريع



- مسح المواقع
- إدارة المشتريات
- إدارة العقود
- إدارة المشاريع
- إدارة مراقبة التكاليف
- إدارة مراقبة الجودة
- إدارة بدء التشغيل والتسليم
- إدارة تنظيم الوثائق والمخططات

إدارة التصاميم



- تخطيط مراحل التصميم
- إدارة التصميم المبدئية
- الإشراف على إعداد وتطوير
- التصاميم التخطيطية والتفصيلية
- إعداد كافة الوثائق والمخططات
- متطلبات المناقصات
- إدارة تنفيذ التصاميم والإشراف عليها
- إدارة وثائق وملفات قسم التصاميم

مدخلات

- التصاميم المبدئية
- خطة تنفيذ المشروع
- خطة زمنية تقريبية للمشروع

الجهات الخارجية المشاركة (على سبيل المثال لا الحصر):

- جهة إدارة تنفيذ المشاريع
- مكتب هندسي استشاري
- مقاول البناء
- محامي
- جهة استشارية عقارية



الخريطة
الرحلة

الخطوة السابقة

الخطوة التالية

الخطوة السابعة: خطة التنفيذ

المرحلة الثالثة: البناء



وصف الخطوة: تطوير المخططات التنفيذية وخطط المشروع التفصيلية.

مخرجات

- خطة التنفيذ التفصيلية
 - الجدول الزمني
 - جدول مشتريات
 - جدول النفقات

الوظائف والنشاطات الاساسية ذات الصلة:

- | | |
|---|--|
| <p>تنفيذ المشاريع </p> <ul style="list-style-type: none"> • إدارة المشتريات • إدارة العقود • إدارة المشاريع • إدارة مراقبة التكاليف • إدارة مراقبة الجودة | <p>إدارة التصميم </p> <ul style="list-style-type: none"> • إعداد كافة الوثائق والمخططات • متطلبات المناقصات • إدارة تنفيذ التصميم والإشراف عليها • إدارة وثائق وملفات قسم التصميم |
|---|--|

الجهات الخارجية المشاركة (على سبيل المثال لا الحصر):

- جهة إدارة تنفيذ المشاريع
- مكتب هندسي استشاري
- مقاول البناء
- جهة استشارية عقارية

مدخلات

- تصاميم تفصيلية
- وثائق المناقصات (خرائط ومواصفات وجداول الكميات)
- خطة زمنية تقريبية للمشروع
- عقد/ عقود بناء
- جدول التدفقات النقدية
- خطة التسويق
- خطة المبيعات



الخطوة السابقة

الخطوة التالية

خريطة
الرحلة

الخطوة الثامنة: مراقبة بناء المشروع

المرحلة الثالثة: البناء



وصف الخطوة: التحكم ومراقبة تقدم البناء.

مخرجات

- مستندات ووثائق إدارة المشروع (سجل مخاطر، أوامر تغيير، الخ.)
- وحدات المشروع (المنتج النهائي)

الوظائف والنشاطات الأساسية ذات الصلة:

تنفيذ المشاريع



- مسح المواقع
- إدارة المشتريات
- إدارة العقود
- إدارة المشاريع
- إدارة مراقبة التكاليف
- إدارة مراقبة الجودة
- إدارة تنظيم الوثائق والمخططات

تطوير الأعمال



- مراقبة المشاريع

الجهات الخارجية المشاركة (على سبيل المثال لا الحصر):

- جهة إدارة تنفيذ المشاريع
- مكتب هندسي استشاري
- مقاول البناء
- جهة استشارية عقارية

مدخلات

- تصاميم تفصيلية
- خطة التنفيذ التفصيلية
- الجدول الزمني
- جدول مشتريات
- جدول النفقات
- وثائق المناقصات
- عقد/ عقود بناء
- جدول التدفقات النقدية
- دراسة الجدوى
- التمويل المطلوب
- الأرباح المتوقعة



خريطة الرحلة

الخطوة التالية

الخطوة السابقة

الخطوة التاسعة: التسويق والمبيعات

المرحلة الثالثة: البناء



وصف الخطوة: الاستمرار في زيادة المبيعات من خلال حملات تسويق ومبيعات دورية.

مدخلات

- نتيجة دراسة السوق
- جدول التدفقات النقدية
- تصاميم تفصيلية
- دراسة الجدوى
- - دراسة التسعير
- - التمويل المطلوب
- - الأرباح المتوقعة
- خطة التنفيذ التفصيلية
- - الجدول الزمني
- وحدات المشروع

الوظائف والنشاطات الأساسية ذات الصلة:

التسويق

- إدارة العملاء المحتملين
- إدارة العلامات التجارية
- إدارة التسويق الرقمي
- إدارة الحملات
- إدارة العلاقات العامة
- إدارة المناسبات
- مراقبة فاعلية التسويق
- تحليل العملاء والسوق
- إعداد المواد التسويقية

المبيعات

- استحواذ وإدارة الوسطاء
- إدارة العملاء المحتملين
- العروض وترويج المبيعات
- إدارة العلاقات المصرفية والقروض
- إدارة قنوات البيع على الإنترنت
- إدارة قنوات المبيعات الفعلية
- ادارة الوحدات المتوفرة
- تحليل اتجاهات أداء المبيعات
- تحليل العملاء وتكوين الرؤى
- إدارة البرامج التدريبية حول المبيعات

الجهات الخارجية المشاركة (على سبيل المثال لا الحصر):

- وكالات تسويق
- مكاتب وساطة عقارية
- جهة استشارية عقارية
- بنوك/ جهات تمويلية

مخرجات

- حملات الإعلامية
- حملات وفعاليات
- تسويقية
- عروض ترويجية
- المبيعات
- مستندات ووثائق تحليل
- التسويق والمبيعات
- (العملاء والعملاء)
- المحتملين، تقارير أداء
- (المبيعات، الخ.)



الخطوة السابقة

الخطوة التالية

خريطة
الرحلة

الخطوة العاشرة: تسليم الوحدات

المرحلة الرابعة: إدارة المجتمعات



وصف الخطوة: تسليم الوحدات المكتملة للمشتريين/ الجهة المسؤولة عن إدارة المجتمع.

مخرجات

- شهادات اشغال
- محاضر تسليم الوحدات
- مخططات التنفيذ (as built)
- مستندات وثائق التشغيل والصيانة
- سجل الاصول

الوظائف والنشاطات الاساسية ذات الصلة:

- تنفيذ المشاريع
- إدارة بدء التشغيل والتسليم
 - إدارة المجتمعات
 - تخطيط وإدارة المجمعات
 - الميزانية والأمور المالية لإدارة المجمعات
 - إدارة المرافق
 - تحصيل رسوم الخدمة
 - مراقبة إدارة المرافق
 - إدارة خدمة العملاء
 - تخطيط فعاليات المجمعات
 - الحفاظ على سجل الأصول
 - إدارة سجل أنظمة إدارة المجمعات

مدخلات

- جدول التدفقات النقدية
- دراسة الجدوى
- - الأرباح المتوقعة
- خطة التنفيذ التفصيلية
- - الجدول الزمني
- وحدات المشروع
- المبيعات

الجهات الخارجية المشاركة (على سبيل المثال لا الحصر):

- جهة إدارة تنفيذ المشاريع
- مقاولو الصيانة
- مكتب هندسي استشاري
- جهة استشارية عقارية
- مقاول البناء
- المستفيد



خريطة الرحلة

الخطوة السابقة

الخطوة الحادي عشر: إدارة المرافق

المرحلة الرابعة: إدارة المجتمعات



وصف الخطوة: الجهة المسؤولة عن إدارة المجتمع تدير المرافق المجتمعية بشكل مستمر.

مخرجات

- تحديثات تقارير الصيانة
- تحديثات سجل الأصول
- سجل الفعاليات المجتمعية

الوظائف والنشاطات الأساسية ذات الصلة:

إدارة المجتمعات

- الميزانية والأمور المالية لإدارة المجتمعات
- إدارة المرافق
- تحصيل رسوم الخدمة
- مراقبة إدارة المرافق
- إدارة خدمة العملاء
- تخطيط فعاليات المجتمعات
- الحفاظ على سجل الأصول
- إدارة سجل أنظمة إدارة المجتمعات (اتحاد الملاك)

الجهات الخارجية المشاركة (على سبيل المثال لا الحصر):

- متعهدو إدارة المرافق
- مقاولو الصيانة
- جهة استشارية عقارية
- المستفيد

مدخلات

- مستندات ووثائق التشغيل والصيانة
- سجل الأصول
- شهادات انتهاء البناء
- شهادات تسليم الوحدات

والرحلة الثانية تكون رحلة وظائف الإجراءات الإدارية والتي تهدف لتوضيح نقاط الاتصال للجهات الحكومية في التطوير



4.2
الرحلة الاسترشادية للمطور العقاري

الرحلة الاسترشادية للمطور العقاري هي الرحلة التي توضح الإجراءات المطلوبة للتقدم بمشروع التطوير العقاري بطريقة نظامية. وذلك لمشاريع البيع على الخارطة ومشاريع الوحدات الجاهزة.

4.1
مراحل مشروع التطوير العقاري

مراحل مشروع التطوير العقاري هي الرحلة التي توضح جميع الخطوات الفنية والتقنية خلال مراحل المشروع من مرحلة البدء ثم التصميم والاطلاق الى مرحلة البناء وانتهاء بمرحلة إدارة المجتمعات بحسب الوظائف الأساسية من اطار تميز المطور العقاري.



رحلات التطوير العقاري للبيع على الخارطة

رحلة التطوير العقاري للبيع على الخارطة
على اراضي القطاع الخاص

رحلة التطوير العقاري للبيع على الخارطة
على اراضي القطاع الخاص بالشراكة مع
الوزارة

رحلة التطوير العقاري للبيع على الخارطة
على أراضي الوزارة

رحلة التطوير العقاري التقليدية

رحلة التطوير العقاري لبيع الوحدات
الجاهزة

رحلة التطوير العقاري التقليدية

رحلة التطوير العقاري لبيع الوحدات الجاهزة



المدة الزمنية ⌚ نقطة اتصال اختيارية قد يمر بها المطور خلال رحلته

لمعرفة المزيد قم بتحميل [الدليل الاسترشادي لرحلة المطور العقاري](#)

رحلة التطوير العقاري للبيع على الخارطة على اراضي القطاع الخاص

4.2 الرحلة الاسترشادية
للمطور العقاري

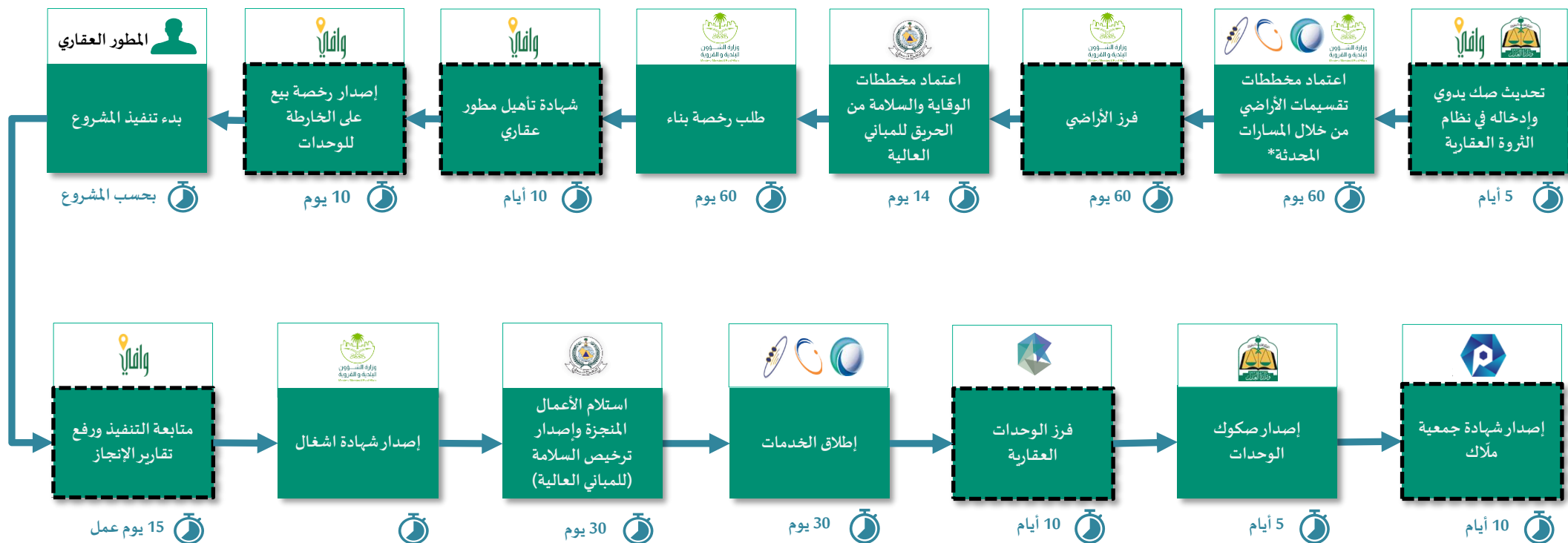


رحلات التطوير بدون الشراكة مع الوزارة

رحلة التطوير العقاري للبيع على الخارطة على اراضي القطاع الخاص

رحلة التطوير العقاري للبيع على الخارطة على اراضي القطاع الخاص بالشراكة مع الوزارة

رحلة التطوير العقاري للبيع على الخارطة على اراضي الوزارة



المدة الزمنية نقطة اتصال اختيارية قد يمر بها المطور خلال رحلته

لمعرفة المزيد قم بتحميل [الدليل الاسترشادي لرحلة المطور العقاري](#)

رحلة التطوير العقاري للبيع على الخارطة على أراضي القطاع الخاص بالشراكة مع الوزارة

4.2 الرحلة الاسترشادية للمطور العقاري



رحلات التطوير بدون الشراكة مع الوزارة

رحلة التطوير العقاري للبيع على الخارطة على أراضي القطاع الخاص

رحلة التطوير العقاري للبيع على الخارطة على أراضي القطاع الخاص بالشراكة مع الوزارة

رحلة التطوير العقاري للبيع على الخارطة على أراضي الوزارة



التأهيل

التنفيذ

المدة الزمنية نقطة اتصال اختيارية قد يمر بها المطور خلال رحلته

لمعرفة المزيد قم بتحميل [الدليل الاسترشادي لرحلة المطور العقاري](#)

رحلة التطوير العقاري للبيع على الخارطة على أراضي الوزارة

4.2 الرحلة الاسترشادية للمطور العقاري

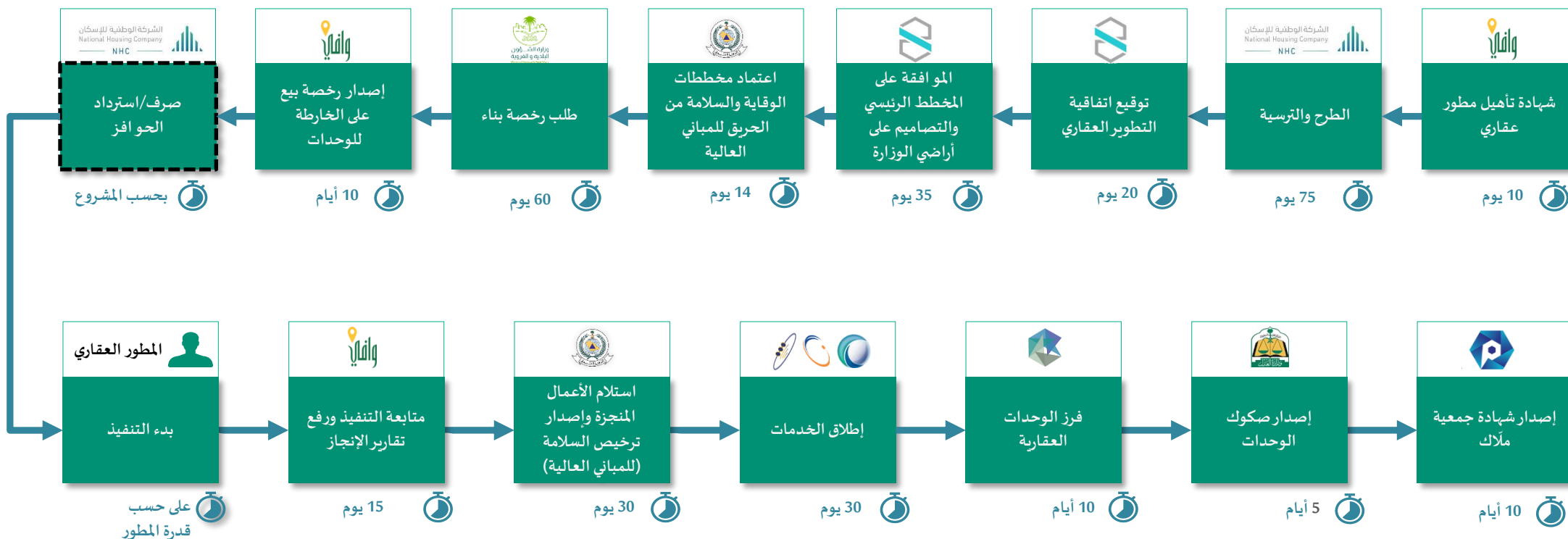


رحلات التطوير بدون الشراكة مع الوزارة

رحلة التطوير العقاري للبيع على الخارطة على أراضي القطاع الخاص

رحلة التطوير العقاري للبيع على الخارطة على أراضي القطاع الخاص بالشراكة مع الوزارة

رحلة التطوير العقاري للبيع على الخارطة على أراضي الوزارة



المدة الزمنية ⌚ نقطة اتصال اختيارية قد يمر بها المطور خلال رحلته

لمعرفة المزيد قم بتحميل [الدليل الاسترشادي لرحلة المطور العقاري](#)